

不動産営業マンのためのキャリア再設計セミナー

賃貸・管理営業から 高単価営業へ上がる方法

いまの経験を捨てずに、
売買・資産相談・相続不動産へ広げるために

こんなお悩みありませんか？

- 忙しいのに、収入がなかなか伸びない
- オーナー対応や追客の経験をもっと高単価につなげたい
- 賃貸・管理のままでは将来の天井が見える
- 売買や資産相談に広げたいが、入り口がわからない

少人数
セミナー

講師

石川 真樹 氏

RE/MAX Farbe オーナー
(株)ファルベ・(株)ファルベ不動産 代表取締役

宮城県石巻市出身。宮城県石巻高等学校(高校3年時、全国高校ラグビー大会花園出場)、早稲田大学社会科学部、東京理科大学第二工学部建築学科卒業。

相続専門の不動産コンサルティングファーム代表。「売るため」の提案ではなく、「資産を守り抜くため」のコンサルティングに定評がある。税理士・弁護士等の専門家とも連携し、税務・法務・不動産実務を横断したトータルな資産設計(アセットアロケーション)を提案。

相続税対策から、収益物件の再生、権利調整まで、数多くの資産家の悩みを解決に導いている。



少人数開催

会場受講のみ

2026.5/20(水) 18:00-19:30(約90分)

会場

ファルベ不動産会議室

東京都中央区八丁堀4-1-3 宝町TATSUMIビル7F



MAP

定員

先着6名様

主催

株式会社ファルベ不動産

受講料
(税込)

無料

お申込み・詳しい講座内容は裏面をご覧ください。

👉 このセミナーでわかること

賃貸・管理経験が
実は強みになる理由

オーナー接点を売却・相続・
組み換えにつなげる発想

単価を上げるための
キャリアの広げ方

高単価営業へ移る際に
必要な学びと行動

👉 こんな方におすすめ

- 賃貸仲介・賃貸管理・
オーナー営業の方
- 将来は売買や資産コンサル
にも広げたい方
- 目の前の業務だけでなく
キャリア全体を考えたい方

👉 当日の内容(約90分)

1. 賃貸・管理営業のままでは収入が
伸びにくい構造
2. 賃貸経験を高単価ビジネスに変える3つの道
3. オーナーとの信頼関係を案件化する方法
4. 次の一步を踏み出すための準備
5. 個別相談とサポート体制

会場案内

ファルベ不動産会議室 東京都中央区八丁堀4-1-3 宝町TATSUMIビル7F Tel. 03-6228-3785

・都営浅草線「宝町駅(A1またはA2出口)」徒歩3分 ・東京メトロ「京橋駅(A1出口)」徒歩5分
・JR京葉線・東京メトロ日比谷線「八丁堀駅(A3出口)」徒歩5分 ・東京メトロ「新富町駅(3番出口)」徒歩6分

お申込み方法

必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。折り返し受付確認票を送付いたします。HPからもお申込みいただけます。

FAX送信先 03-5539-3751

HPからのお申込みはこちら <https://farbe-net.com>

5/20(水)「賃貸・管理営業から高単価営業へ上がる方法」申込書

個別相談 ※いずれかの項目にチェックを入れてください。

希望する 受講後に決めたい 希望しない

参加者名 | フリガナ

ご住所 〒

TEL

E-mail